

Управління дебіторською заборгованістю та фактори впливу на її якість

Yeliseyeva, Oksana; Belozertsev, Vasyi

Veröffentlichungsversion / Published Version
Zeitschriftenartikel / journal article

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Yeliseyeva, O., & Belozertsev, V. (2021). Управління дебіторською заборгованістю та фактори впливу на її якість. *European Journal of Management Issues*, 29(1), 3-11. <https://doi.org/10.15421/192101>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer CC BY Lizenz (Namensnennung) zur Verfügung gestellt. Nähere Auskünfte zu den CC-Lizenzen finden Sie hier:
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.de>

Terms of use:

This document is made available under a CC BY Licence (Attribution). For more Information see:
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0>

UDC classification: 658.882

JEL Classification: D25, D29, M21, M41, M49

Управління дебіторською заборгованістю та фактори впливу на її якість

О. Єлісєєва[†],
В. Белозерцев[#]

Мета роботи. Науково обґрунтувати фактори впливу на якість управління дебіторською заборгованістю.

Дизайн/Метод/План дослідження. Застосовано системний підхід та методи синтезу, семантичного аналізу, історичного аналізу, аналогій, узагальнення, пояснення, класифікації та графічних.

Результати дослідження. Управління дебіторською заборгованістю, яка для підприємства продавця є боргами покупців, – це один із складників сучасних відносин між підприємствами. Обмеженість ресурсів вимушує управлінців добирати інструменти і джерела фінансування продажу з відстроченням платежу, а також аналізувати фактори, які впливають на якісні характеристики управління таким відстроченням. Наведено та проаналізовано підсистему управління дебіторською заборгованістю, у якій виділено значущі для ефективного управління в системі менеджменту підприємств фактори (елементи), що зазвичай аналізують та корегують під час управління рівнем дебіторської заборгованості. Доведено, що ця підсистема потребує уточнення з урахуванням факторів макросередовища. Наголошено, що фактори впливу доречно виокремити для підприємств оптової торгівлі, оскільки у ланцюгу оптових продажів порівняно з роздрібною торгівлею націнка вартості товару зменшена та необхідно фінансово забезпечити реалізацію товарів із відстроченням платежу. Управління дебіторською заборгованістю вважається якісним та ефективним, коли внаслідок такого управління підприємства стають фінансово стійкими. Удосконалено систему факторів, де головна роль належить економічним факторам, запропоновано підхід до їх кількісної оцінки.

Теоретичне значення дослідження. Запропоновано теоретичну дворівневу математичну модель кількісної оцінки факторів впливу на якість управління дебіторською заборгованістю підприємств.

Практичне значення дослідження. Результати дослідження можуть бути використані в управлінні дебіторською заборгованістю підприємств, формуванні інструментів оцінювання якості дебіторської заборгованості та виділенні основних факторів впливу на якість дебіторської заборгованості.

Оригінальність/Цінність/Наукова новизна дослідження. Узагальнено, структуровано та досліджено зміст окремих факторів впливу на якість управління дебіторською заборгованістю.

Перспективи подальших досліджень. Розробка комплексного прикладного механізму управління дебіторською заборгованістю з урахуванням факторів впливу на її якість та галузевих особливостей підприємств.

Тип статті. Теоретичний.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, боргові відносини, інфляція, резерв сумнівних боргів.

[†]Оксана Єлісєєва,
д.е.н., професор, завідувач кафедри статистики, обліку та економічної
інформатики, Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара, Дніпро, Україна,
e-mail: ok17_5@ukr.net,
<https://orcid.org/0000-0003-0167-2418>

[#]Василь Белозерцев,
к.е.н., доцент, доцент кафедри статистики, обліку та економічної
інформатики, Дніпровський національний університет
імені Олеся Гончара, Дніпро, Україна,
e-mail: belozertsev.v@ef.dnu.edu.ua,
<https://orcid.org/0000-0003-4191-9382>

Reference to this paper should be made as follows:

Yeliseyeva, O., Belozertsev, V. (2021). Receivables management and factors influencing its quality. *European Journal of Management Issues*, 29(1), 3-11. doi:10.15421/192101.

Receivables management and factors influencing its quality

Oksana Yeliseyeva[‡],
Vasyl Belozertsev[‡]

[‡]Oles Honchar Dnipro National University,
Dnipro, Ukraine

Purpose. To scientifically substantiate the factors influencing the quality of receivables management.

Design/Method/Research approach. This study uses a systematic approach and methods of synthesis, semantic analysis, historical analysis, analogies, generalization, explanation, classification and graphic are applied.

Findings. Management of receivables, which for the seller's company are the debts of buyers - is one of the components of modern relations between enterprises. Limited resources force managers to select tools and sources of financing sales with deferred payment, as well as to analyze the factors that affect the quality of management of such deferred payment. The subsystem of receivables management is presented and analyzed, in which the factors (elements) important for effective management in the enterprise management system are highlighted, which are usually analyzed and corrected during the management of the level of receivables. It is proved that this subsystem needs to be refined taking into account the factors of the macroenvironment. It is emphasized that the factors of influence should be singled out for wholesalers, as in the wholesale chain compared to retail trade, the markup on the value of goods is reduced and it is necessary to financially ensure the sale of goods with deferred payment. Accounts receivable management is considered to be high quality and efficient when, as a result of such management, enterprises become financially stable. The system of factors, where the main role belongs to economic factors, is improved, the approach to their quantitative estimation is offered.

Theoretical implications. The theoretical two-level mathematical model of quantitative estimation of factors of influence on quality of management of receivables of the enterprises is offered.

Practical implications. The results of the study can be used in the management of receivables of enterprises, the formation of tools for assessing the quality of receivables and identify the main factors influencing the quality of receivables.

Originality/Value. The scientific novelty of the research is the content of separate factors of influence on the quality of receivables management is generalized, structured and investigated.

Research limitations/Future Research. Prospects for further research is the development of a comprehensive application mechanism for managing receivables, taking into account the factors influencing its quality and industry characteristics of enterprises.

Paper type. Theoretical.

Keywords: receivables; debt relations; inflation; reserve for doubtful debts.

Управление дебиторской задолженностью и факторы, влияющие на ее качество

Оксана Елисеєва[‡],
Васи́лий Бело́зерцев[‡]

[‡]Дніпровський національний університет,
Дніпр, Україна

Цель работы. Научно обосновать факторы, влияющие на качество управления дебиторской задолженностью.

Дизайн/Метод/План исследования. Применены системный подход, методы синтеза, семантического анализа, исторического анализа, аналогий, обобщения, объяснения, классификации, графический.

Результаты исследования. Управление дебиторской задолженностью, которая для предприятия продавца является долгами покупателей, – это один из компонентов современных отношений между предприятиями. Ограниченность ресурсов вынуждает управленцев подбирать инструменты и источники финансирования продаж с отсрочкой платежа, а также анализировать факторы, влияющие на качественные характеристики управления такой отсрочкой. Приведена и проанализирована подсистема управления дебиторской задолженностью, в которой выделены значимые для эффективного управления в системе менеджмента предприятий факторы (элементы), которые обычно анализируют и корректируют при управлении уровнем дебиторской задолженности. Доказано, что эта подсистема требует уточнения с учетом факторов макросреды. Отмечено, что факторы влияния целесообразно выделить для предприятий оптовой торговли, поскольку в цепи оптовых продаж по сравнению с розничной торговлей наценка стоимости товара уменьшена и необходимо финансово обеспечить реализацию товаров с отсрочкой платежа. Управление дебиторской задолженностью считается качественным и эффективным, когда в результате такого управления предприятия становятся финансово устойчивыми. Усовершенствована система факторов, где главная роль принадлежит экономическим факторам, предложен подход к их количественной оценке.

Теоретическое значение исследования. Предложена теоретическая двухуровневая математическая модель количественной оценки факторов влияния на качество управления дебиторской задолженностью предприятий.

Практическое значение исследования. Результаты исследования могут быть использованы в управлении дебиторской задолженностью предприятий, формировании инструментов оценки качества дебиторской задолженности и выделении основных факторов влияния на качество дебиторской задолженности.

Оригинальность/Ценность/Научная новизна исследования. Обобщенно, структурировано и исследовано содержание отдельных факторов влияния на качество управления дебиторской задолженностью.

Перспективы дальнейших исследований. Разработка комплексного прикладного механизма управления дебиторской задолженностью с учетом факторов влияния на ее качество и отраслевых особенностей предприятий.

Тип статьи. Теоретический.

Ключевые слова: дебиторская задолженность; долговые отношения; инфляция; резерв сомнительных долгов.

1. Вступ

В умовах глобальних викликів сьогодення відносини між підприємствами потерпають нових змін та перетворень. В умовах конкуренції значно ускладнилися боргові відносини (Siekelova, Kliestik, Svabova, Androniceanu, & Schönfeld, 2017). Управління дебіторською заборгованістю – одна зі складових таких відносин між підприємствами. Результат господарської діяльності кожного підприємства – це наявність, в тому чи іншому розмірі, дебіторської заборгованості (Purwanti, 2019). При наявності дебіторської заборгованості треба шукати рішення між ризиком та дохідністю. Тому актуальна оптимізація її розміру.

Оптимальний об'єм дебіторської заборгованості досягається балансом між вигодами, які можливо отримати завдяки інвестованим коштом у дебіторську заборгованість, та здійсненням затрат на цей процес. Управління дебіторською заборгованістю розглядається як складова менеджменту підприємства, і полягає у визначенні процедури відносно контрагентів щодо реалізації ними товарів (продукції) в кредит.

У більшості ситуацій підприємство балансує між потенційними вигодами та ризиками в умовах обмежених ресурсів. Обмеженість фінансових ресурсів, які можуть бути виділені на дебіт покупок, вимушує шукати управлінські інструменти і джерела фінансування продажу з відстроченням платежу, а також аналізувати фактори, які впливають на якісні характеристики такого відстрочення.

2. Огляд літератури

На сучасному етапі економічної еволюції в менеджменті підприємств широко використовують поняття «кредитна політика», «кредитний менеджмент», «управління дебіторською заборгованістю».

Більшість вітчизняних й зарубіжних економістів визначають управління дебіторською заборгованістю як вироблення комплексу рішень щодо продажу робіт, товарів, продукції або послуг із відстроченням платежу (Klimova, 2017; Giedt, 2018; Zimon, 2018; Purwanti, 2019).

Вітчизняні дослідники у більшості своїй отождествлюють поняття «управління дебіторською заборгованістю» та «кредитна політика» (Utkina, 2005), що може бути пов'язано з історичними особливостями розвитку економічних відносин в Україні. Але таке отождествлення, на нашу думку, звужує поняття «управління дебіторською заборгованістю».

І. Бланк визначає, що на підприємствах для управління дебіторською заборгованістю треба розробляти особливу фінансову політику управління дебіторською заборгованістю або кредитну політику відносно покупок продукції (Blank, 2011). В роботі «Управління активами» він дає таке трактування кредитної політики: «кредитна політика (credit policy) – механізм управління дебіторською заборгованістю, що розробляється підприємством. Виробничо-комерційні підприємства формують кредитну політику при наданні покупцям товарного (комерційного) або споживчого кредиту» (Blank, 2011). Але, на нашу думку, управління дебіторською заборгованістю не має обмежуватися тільки розробкою та застосуванням певних норм кредитної політики підприємства. В процесі управління дебіторською заборгованістю повинні враховуватися і фактори впливу на її розмір та якість, визначатися та застосовуватися інструменти погашення заборгованості.

Однак є й інша група авторів (Klimova, 2017; Giedt, 2018; Frennea, Han, & Mittal, 2019; Purwanti, 2019), які розрізняють поняття «управління дебіторською заборгованістю» та «кредитна політика підприємства» та розглядають управління

дебіторською заборгованістю як компонент системи управління підприємством.

Управління дебіторською заборгованістю є стратегічно важливим в системі управління підприємством як виробничим, так і торговельним; і розглядається як тактика і стратегія підприємств в області товарних кредитів та невизначених боргів (Volnín, 2010). Як наведені вище, так і останнє визначення не враховують основні особливості та фактори ефективності управлінського процесу. Разом з тим, у визначеннях наявні поодинокі основні значущі фактори якості управління дебіторською заборгованістю, зокрема, як у вищевизначеному визначенні – стратегія та тактика у наданні кредитів.

Таким чином, у різних трактуваннях вже наявна основа для виокремлення факторів якісного управління дебіторською заборгованістю, але систематизованої класифікації таких факторів поки що нами не виявлено. Отже, необхідна деталізація та систематизація цих факторів. Поряд з цим, різноманіття факторів, які формують дебіторську заборгованість, робить наукову систематизацію дуже складною.

3. Мета дослідження

Мета дослідження – науково обґрунтувати фактори впливу на якість управління дебіторською заборгованістю. Завдання дослідження – деталізувати та систематизувати фактори, які впливають на якість та динаміку дебіторської заборгованості; виявити показники факторів впливу на якість та динаміку дебіторської заборгованості.

4. Результати та їх обговорення

4.1. Управління дебіторською заборгованістю в системі менеджменту

В роботі використано визначення управління дебіторською заборгованістю, що сформульовано нами в процесі дослідження. Так, управління дебіторською заборгованістю включає методи і принципи роботи з потенційними та існуючими дебіторами, пошук інструментів фінансування та рефінансування дебіторської заборгованості, залучення коштів для реалізації товарів з відстроченням платежу.

Управління дебіторською заборгованістю – це прийняття рішень відносно пошуку надійного покупця, обсягу та строків погашення дебіторської заборгованості. Управління дебіторською заборгованістю – це стратегічний розвиток підприємства. На цій основі базується реалізація тактичних заходів по досягненню цілей управління підприємством. Для покупок товару політика має бути гнучкою з можливістю швидких змін залежно від мікро- та макрорівнів (Purwanti, 2019).

В. Белозерцев (Belozertsev, 2012) запропонував таке визначення управління дебіторською заборгованістю – сукупність методів і принципів взаємодії підприємств з клієнтами у відносинах реалізації послуг або активів, організації фінансового забезпечення боргової активності та інкасації заборгованості з урахуванням факторів мікро- і макросередовища з метою узгодження і регулювання інтересів підприємства і контрагентів, забезпечення в довгостроковій перспективі його фінансової стійкості.

На основі аналізу підходів відносно управління дебіторською заборгованістю підприємств (Kostirko, 2011; Giedt, 2018) сформована та відображена на рис. 1 підсистема управління дебіторською заборгованістю, у якій виділено фактори (елементи), які автори вважають значущими для цього процесу в системі менеджменту підприємств.

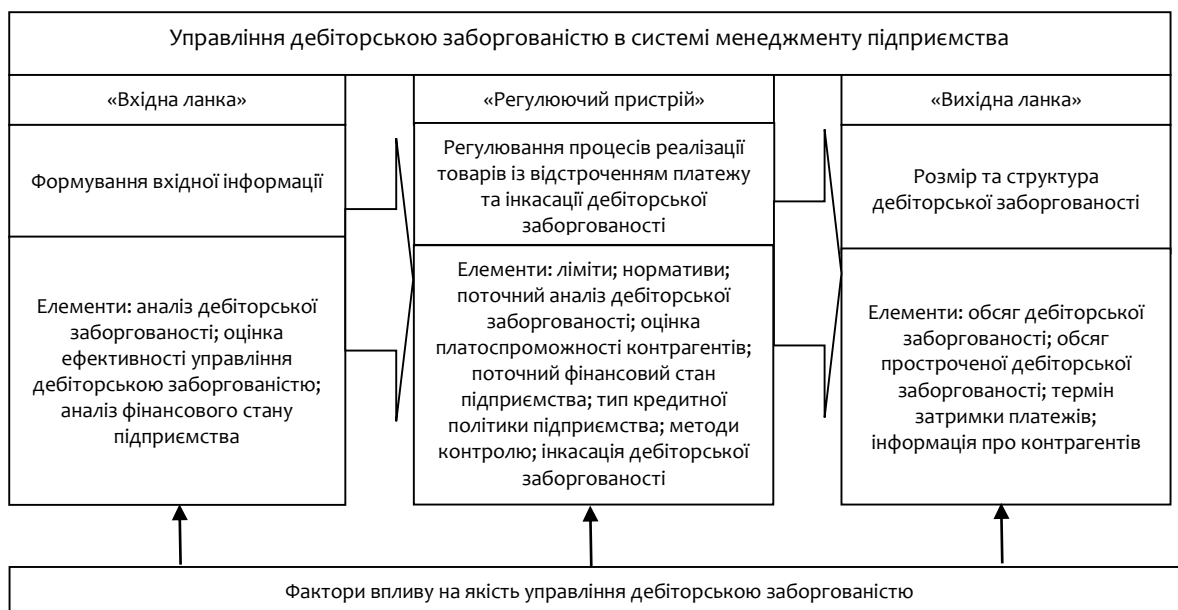


Рис. 1. Підсистема управління дебіторською заборгованістю в системі менеджменту підприємства*

*Джерело: розроблено авторами на основі досліджень (Kostirko, 2011; Giedt, 2018).

4.2. Фактори впливу на дебіторську заборгованість

В наведеній підсистемі фактори макросередовища, які доцільно аналізувати в процесі управління дебіторською заборгованістю, не враховані. Увага більшості авторів приділяється факторам мікросередовища (стан контрагентів; стан підприємства) (Klimova, 2017; Siekelova et al., 2017; Giedt, 2018; Zimon, 2018; Purwanti, 2019; Frennea, 2019).

Вищезазначене вказує на необхідність вимірювання ефектів від управління дебіторською заборгованістю. Так, наприклад, Л. Костирко відзначає, що на практиці рішення про надання або обмеження товарного кредиту контрагенту ухвалюються керівництвом підприємств без урахування впливу обраної кредитної політики на майбутні фінансові результати. Це потребує розробки методичних засад формування кредитної політики на новій парадигмі (Kostirko, 2011). Автор вважає, що фінансовий стан підприємства залежить від швидкості перетворення інвестованих у дебіторську заборгованість коштів на кошти реальні. На думку автора, ефективність управління дебіторською заборгованістю характеризується показниками рентабельності, платоспроможності, фінансової стійкості.

Необхідною умовою результату управління дебіторською заборгованістю є фінансова стійкість. Суб'єкти господарювання в умовах конкуренції повинні формувати стійкий фінансовий механізм для забезпечення своєї операційної діяльності (Bei, & Wijewardana, 2012). Впродовж всієї фінансово-господарської діяльності формується стійкий фінансовий стан підприємства (Kumsta, & Vivian, 2019). Тлумачення фінансової стійкості в дослідженнях різноманітне. Окремі автори (Sági, & Lentner, 2020) формують поняття фінансової стійкості через досягнення підприємством необхідних фінансових параметрів; під стійким фінансовим станом підприємства вони розуміють ступінь забезпеченості підприємства необхідними для господарської діяльності фінансовими ресурсами та своєчасність здійснення грошових розрахунків за своїми боргами та зобов'язаннями. Так, вважається, що фінансовий стан підприємства стійкий, якщо підприємство досягає необхідних параметрів у напрямках рентабельності

(прибутковості), наявності власних фінансових ресурсів, раціональному розміщенні коштів, ліквідності та платоспроможності (Sági, & Lentner, 2020; Dolgikh, Panfilova, & Smorodina, 2020).

Слід відзначити, що в оптовій торгівлі через зменшену націнку товару, порівняно з роздрібною торгівлею, є необхідність фінансового забезпечення реалізації товарів із відстроченням платежу (Klimova, 2017). Отже, питання управління дебіторською заборгованістю постає перед такими підприємствами з більшою гостротою.

Доречно приділити увагу функціонуванню підприємств оптової торгівлі, адже вони накладають специфічний відбиток на управління дебіторською заборгованістю підприємств та вибір інструментів погашення заборгованості. Для порівняння виокремимо певні особливості оптової торгівлі, що впливають на управління та формування дебіторською заборгованістю (Lishchenko, & Beskosta, 2012). Розглянемо категорії покупців, що є характерними для роздрібною та оптової торгівлі. Для роздрібною торгівлі – це переважно фізичні особи, які не є суб'єктами підприємницької діяльності, а для оптової – основними покупцями виступають саме суб'єкти підприємницької діяльності. На підприємствах оптової торгівлі це створює передумови виникнення товарної дебіторської заборгованості. Відносно підприємств роздрібною торгівлі, то утворення дебіторської заборгованості, що не відноситься до реалізації товарів, майже не відбувається. Причина в тому, що покупцями виступають переважно фізичні особи. Розрахунки в основному відбуваються в готівковій формі одночасно з переміщенням товарів по відповідним ланкам. Для підприємств роздрібною торгівлі характерне утворення дебіторської заборгованості, яка не пов'язана з реалізацією послуг, робіт, товарів. Для підприємств оптової торгівлі необхідно відрізняти якість та структуру дебіторської заборгованості.

Для оптової торгівлі характерні значна кількість покупців і великі обсяги реалізації товарів. Це обумовлює групування контрагентів за певними критеріями, щоб оптимізувати дебіторську заборгованість, та мінімізувати ризики неповернення боргу (Krylov, 2020). Тому за складом контрагентів треба робити аналіз структури дебіторської заборгованості (відношення обсягів дебіторської

заборгованості певних контрагентів до загального обсягу дебіторської заборгованості).

Таким чином, щоб управління дебіторською заборгованістю було ефективним, підприємства оптової торгівлі мають бути фінансово стійкими; до основних показників фінансової стійкості можна віднести прибутковість кредитних операцій (R_p); коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за товари ($K_{об\ к}$); коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за товари ($K_{об\ д}$); коефіцієнт поточної ліквідності ($K_{п.л}$); якість дебіторської заборгованості (D_q).

Взаємодія з контрагентами включає такі елементи: спосіб погашення заборгованості; штрафи та знижки відповідно за прострочення платежу та дострокове погашення заборгованості. Товарне кредитування має такі параметри: з відстроченням платежу обсяг реалізації товару і строки надання товарного кредиту.

Перед прийняттям рішення про надання товарного кредиту робиться кредитний аналіз, результатом якого має стати рішення про доцільність надання кредиту певному контрагенту та визначення обсягу кредиту. Кредитний аналіз передбачає одержання, вивчення і обробку інформації для рішення про відвантаження продукцію з відстроченням платежу (Kozka, 2010). Під час кредитного аналізу вивчають платоспроможність, ділову репутацію та особливості забезпечення надання кредиту.

Під час аналізу платоспроможності контрагентів існує ймовірність недостовірності інформації та швидкого її знецінення після одержання. Тому дані щодо ненадання або надання товарного кредиту не досить якісні. Основними показниками оцінки платоспроможності підприємства виступають коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт швидкої ліквідності; коефіцієнт поточної ліквідності.

На основі аналізу вищезазначених джерел і власних спостережень запропоновано всі фактори впливу на рівень дебіторської заборгованості віднести до двох головних груп: внутрішніх та зовнішніх. Джерелом внутрішніх факторів є підприємство. Ці фактори регульовані підприємством. Зовнішні фактори – це фактори зовнішнього середовища; їх можна поділити ще на дві групи: макросередовища та близького оточення підприємства (назвемо факторами мікросередовища, але відокремлюватимемо цю групу від факторів внутрішніх) (Belozertsev, & Gunya, 2014).

До факторів макросередовища відносять економічні (макроекономічні) та організаційно-правові фактори (Inessa, Artem, & Wielki, 2019), причому останні об'єднані в одну групу, бо вони взаємообумовлені і майже не піддаються кількісному вираженню.

Організаційно-правові фактори макросередовища – це результати діяльності системи органів державної влади (контроль і забезпечення дотримання суб'єктами господарювання платіжної дисципліни) та вплив інфраструктурних організацій (банки, аудиторські, консалтингові компанії, факторингові). До нормативно-правових факторів слід віднести такі складові елементи, як законодавчі (закони, що регулюють боргові відносини між підприємствами та платіжний оборот суб'єктів господарювання) і нормативні (розпорядження, інструкції та накази стосовно боргових відносин і регулювання платіжного обороту).

До макроекономічних факторів економічного характеру, які впливають на рівень дебіторської заборгованості підприємств, можна віднести інфляцію, рівень ВВП, резерв сумнівних боргів, зміну курсу національної валюти, грошової маси, облікової ставки НБУ, купівельної спроможності населення, податкове навантаження. Далі наведено детальне пояснення впливу кожного з названих факторів.

Вплив інфляції на дебіторську заборгованість підприємств

У періоди інфляції реальна вартість грошових активів втрачається; зростає кредитна заборгованість, застосовується агресивна політика реалізації товарів, зростає дебіторська заборгованість. В таких умовах підприємство зацікавлено у конвертації грошових коштів в запаси матеріалів, сировини, палива, товарів, тощо (Coibion, Gorodnichenko, & Ropele, 2019). Через вплив інфляції у складі активів підприємства відбуваються структурні зміни, і як наслідок – утворюється неякісна дебіторська заборгованість.

Такі ж процеси відбуваються і у покупців (контрагентів). Кредиторську заборгованість в цей час вигідно збільшувати та несвоєчасно її погашати, оскільки через інфляцію вартість товарного кредиту з часом знецінюється. Отже, якщо монетарні активи зростають над монетарними пасивами, то при зростанні цін ці активи знецінюються (Aggarwal, & Tyagi, 2018). Існує не тільки зв'язок між якістю дебіторської заборгованості та темпами інфляції, але й наявність прострочених боргів та високі темпи їх приросту викликають нові витки інфляції (Karadağ, 2018).

Вплив ВВП на боргові відносини між підприємствами та дебіторську заборгованість

Несвоєчасне погашення боргових зобов'язань в країні є перешкодою для економічного зростання, на яке націлена економічна політика всіх держав, і одним із показників якого показник ВВП (Tacchella, Mazzilli, & Pietronero, 2018). Розповсюдження неплатежів між підприємствами має ланцюговий характер; прострочена заборгованість в одних секторах економіки зумовлює виникнення неплатежів в інших галузях економіки. Неплатежі у вигляді безнадійної або простроченої заборгованості впливають на збутову та заготівельну діяльність ланцюга суб'єктів господарювання. Прострочена дебіторська заборгованість за товари, яка виникла у кінцевому секторі споживання, розповсюджується і на виробників продукції (Stam, & Westerman, 2018). Через деякий час підприємство-виробник без високоліквідних активів поступово скорочує виробництво. У підприємств-одержувачів продукції відбувається зменшення об'ємів реалізації товарів. В таких умовах треба залучати нових покупців, розширяти ринки збуту продукції, збільшувати ціни реалізації товару. Це призводить до зростання простроченої, неякісної і безнадійної дебіторської заборгованості. Усе це передається вище по ланцюгу.

Резерв сумнівних боргів

Окрім придбаної заборгованості і заборгованості, яка призначена для продажу, дебіторська заборгованість являється активом. Всі підприємства зобов'язані створювати резерв сумнівних боргів. Податківці в листах на тему безнадійної заборгованості також підкреслюють, що такий резерв треба створювати обов'язково. А в деяких консультаціях контролери вказують на те, що без створення такого резерву безнадійну заборгованість не вдасться включити до податкових витрат (Oladnichuk, Konzaba, & Podlubna, 2019).

Для створення резерву сумнівних боргів треба використовувати безнадійну заборгованість, у якій вже минув строк позовної давності і існує впевненість в її неповерненні боржником. Треба звернути увагу на обставини, що однозначно вказують на дебіторську заборгованість, що її не буде погашено. Зокрема, впевнено про неповернення дебіторської заборгованості можна говорити за умови виникнення таких обставин:

- 1) боржника було ліквідовано, або його визнано банкрутом, а правонаступників немає і заборгованість перед підприємством погашено не було;
- 2) за умовами мирової угоди, в тому числі, контрагентом було прощено борг;

3) до суду підприємство подало позов про стягнення з контрагента заборгованості, але за результатами оскарження стало зрозуміло, що суд його відхилив.

Якщо існує невпевненість у погашенні боржником поточної дебіторської заборгованості, то така заборгованість є сумнівною. На розмір резерву впливає застосування абсолютної суми сумнівної дебіторської заборгованості. Якщо дебіторська заборгованість виникає в ході операційного циклу і буде погашена з дати балансу протягом 12 місяців, то і за такою дебіторською заборгованістю (поточною) створюють резерв. Витрати на створення резерву включаються до складу інших витрат операційної діяльності.

В методі застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості найпростіше регулювати розмір резерву; за конкретними дебіторами, якщо їх заборгованість на підставі професійного аналізу визнана сумнівною, створюється резерв. Для цього:

- 1) у наказі про облікову політику зазначають ознаки сумнівної дебіторської заборгованості;
- 2) проводять аналіз на предмет відповідності дебіторської заборгованості встановленим критеріям на останнє число кварталу (дату балансу). Будь-яку заборгованість включають до резерву, якщо вона відповідає цим критеріям.

З метою мінімізації суми резерву можна встановити гранично «жорсткі» критерії віднесення дебіторської заборгованості до сумнівної (визнання дебітора банкрутом, наприклад). Якщо ж є намір створити резерв у максимальній сумі, то слід установити «м'які» критерії. Скажімо, визнавати дебіторську заборгованість сумнівною, якщо вона прострочена на певний строк (1 місяць або 10 днів). Принцип обачності може стати обґрунтуванням такої «м'якості».

Під товарною заборгованістю розуміють таку дебіторську заборгованість, що є наслідком перерахованої продавцем попередньої оплати, за якою так і не були отримані роботи, послуги, товари. За такою заборгованістю резерв сумнівної заборгованості не створюють, тому що вона не є фінансовим активом, тому її включають до витрат у податковому та бухгалтерському обліку. Бажано, щоб заборгованість кваліфікувалася в бухгалтерському обліку за тими правилами, що й у податковому обліку (з позиції уніфікації даних бухгалтерського і податкового обліку).

Грошовою заборгованістю вважають дебіторську заборгованість покупця за реалізовані продавцем послуги, роботи, товари, що не були оплачені. При списанні такої заборгованості слід проаналізувати, чи значиться в балансі сальдо на рахунку «Резерв сумнівних боргів». Якщо сальдо за цим рахунком є, значить, було створено резерв. Тоді дебіторську заборгованість (безнадійну) списують з балансу за рахунок такого резерву.

Платники податку на прибуток, що коригують фінансовий результат на суму всіх різниць, повинні:

- 1) в бухгалтерському обліку установити такі ж критерії визнання безнадійної заборгованості, що й у податковому обліку;
- 2) розраховувати резерв таким чином, щоб сума безнадійної заборгованості списувалася на витрати, а не за рахунок резерву в період її визнання. Це можна здійснити, зокрема, за допомогою використання методу абсолютної суми сумнівної заборгованості, в якому можна передбачати створення резерву в мінімальній сумі.

Існують також інші способи розрахунку резерву сумнівних боргів, при застосуванні яких його сума дорівнюватиме нулю.

Позитивним моментом продажу товару з відстроченням платежу стосовно питання величини ВВП являється товарне кредитування, яке стимулює приріст об'ємів виробництва.

Вплив грошової маси на дебіторську заборгованість

Грошові агрегати та рівень монетизації внутрішнього валового продукту – це головні показники, які характеризують рівень забезпеченості економіки коштами (Inessa, Artem, & Wielki, 2019). Низький рівень монетизації ВВП (нестача грошей в економіці держави) – одна з причин зростання простроченої дебіторської заборгованості, як показало дослідження цієї проблеми. Для ліквідації неплатежів прихильники пропонують нарощувати грошову масу, але від додаткової емісії ефект короткостроковий, він ненадовго підвищує ліквідність підприємств та скорочує прострочену заборгованість.

Дебіторська заборгованість та динаміка курсу національної валюти

Курс національної валюти в першу чергу впливає на структуру і динаміку дебіторської заборгованості імпортерів та експортерів робіт, послуг, товарів. Подорожчання національної валюти погіршує конкурентний та фінансовий стану експортерів, і, як наслідок, призводить до накопичення боргів перед іншими секторами економіки (постачальниками ресурсів). Якщо курс національної валюти падає, це сприяє зростанню затратної частини у підприємств, орієнтованих на імпорт (Karpenko, Kaprova, Grigorieva, Savenkova, & Guirinskiy, 2017). У довгостроковій перспективі така тенденція спричиняє підвищення рівня інфляції. Як наслідок, у боргових відносинах між підприємствами починаються негативні процеси.

Вплив середньої ставки по кредитах та облікової ставки НБУ на динаміку та структурні зміни дебіторської заборгованості

Кредит має функцію перерозподілу, оскільки накопичені тимчасово вільні кошти одних економічних суб'єктів спрямовуються на певний строк за певну плату через кредитні установи на потреби інших економічних суб'єктів. Розглянемо ситуацію в плані формування та погашення дебіторської заборгованості. Для господарчих суб'єктів товарний кредит більш привабливий порівняно з банківським кредитом. При зменшенні відсоткових ставок по банківських кредитах для господарчих суб'єктів може спостерігатися позитивна динаміка у боргових відносинах між підприємствами. Динаміка облікової ставки НБУ опосередковано через банківські кредити впливає і на боргові процеси між підприємствами, а отже, і на структурні зміни і динаміку дебіторської заборгованості підприємств.

Дебіторська заборгованість і купівельна спроможність населення

Купівельна спроможність населення безпосередньо впливає на боргові відносини між господарчими суб'єктами, що пов'язані з різними галузями виробництва, реалізації, перерозподілу та розподілу споживчих товарів через зростання попиту на них. Динаміка реальної заробітної плати являється індикатором купівельної спроможності населення.

Вплив податкового навантаження на дебіторську заборгованість

Податкове навантаження впливає на боргові відносини між підприємствами через зростання затратної частини господарчих суб'єктів. Податки закладаються у собівартість продукції, це впливає на вартість реалізованих товарів (робіт, послуг). По-перше, збільшуються об'єми дебіторської заборгованості; по-друге, при посиленні податкового навантаження запускаються інфляційні механізми, що теж впливає на формування і погашення дебіторської заборгованості.

Що стосується зовнішніх факторів мікроекономічного рівня – економічних й організаційних, то їх трансляторами є найближче оточення суб'єкта господарювання. На якість дебіторської заборгованості на цьому рівні безпосередньо впливають покупки продукції (контрагенти підприємства).

Економічні фактори мікросередовища – це платіжна дисципліна покупця; платоспроможність покупця; використання негрошових способів погашення дебіторської заборгованості; економічна впливовість та вагомість контрагента на ринку. До організаційних факторів можна віднести якість бухгалтерського та управлінського обліку покупця; віддаленість господарчого суб'єкта; організаційної структури контрагента. Вплив вищезазначених економічних та організаційних факторів мікросередовища пов'язаний із факторами вищого рівня – макросередовища (Sinevičienė, 2016).

Серед внутрішніх факторів виділяно теж дві групи: економічні та організаційні. До внутрішніх економічних факторів віднесено фінансову та економічну стратегію підприємства; фінансовий стан підприємства; структуру дебіторської заборгованості; можливості використання негрошових способів ліквідації дебіторської заборгованості; кількість дебіторів. Серед внутрішніх організаційних факторів також можна виокремити структуру підприємства, організацію управлінського та бухгалтерського обліку; кваліфікованість співробітників.

Отже, система факторів узагальнена, структурована та досліджено зміст окремих факторів впливу на якість управління дебіторською заборгованістю. В цій системі провідна роль належить економічним факторам макроекономічного походження. Вважаємо, що вплив цих факторів має як якісний, так і кількісний характер та може бути кількісно виражений.

4.3. Модель кількісної оцінки факторів впливу на якість управління дебіторською заборгованістю

Враховуючи показники фінансової стійкості та деталізовані фактори різних рівнів, що впливають на рівень дебіторської заборгованості, та базуючись на тезі, що вплив означених факторів можна кількісно оцінити, авторами даного дослідження запропоновано та графічно відображено модель кількісної оцінки факторів впливу на якість управління дебіторською заборгованістю підприємств оптової торгівлі (рис. А.1).

Розроблена модель – дворівнева. Призначення цієї математичної моделі – описувати взаємодію всіх груп факторів. Перший рівень відображає зв'язок стану боргових відносин між підприємствами і факторів макросередовища, які його обумовлюють. Другий рівень відображає зв'язок якості дебіторської заборгованості окремого підприємства і факторів мікросередовища. Показники факторів макrorівня отримують із офіційних статистичних джерел; показники факторів мікрорівня розраховують за обліковими даними підприємств.

5. Висновки

Аналіз і перелік факторів впливу на динаміку та структурні зміни дебіторської заборгованості запропоновано здійснювати, зважаючи на якість дебіторської заборгованості за роботи, товари, послуги. Визначені показники основних факторів впливу на динаміку та якість дебіторської заборгованості. Показником якості вважається частка прострочених боргів у загальному обсязі дебіторської заборгованості підприємства.

Фактори впливу на динаміку і якість дебіторської заборгованості науково обґрунтовано і запропоновано розглядати на мікро- та макrorівнях. Удосконалено систему факторів, де головна роль належить економічним факторам. Завдяки неведеній дворівневій математичній моделі їх вплив можна оцінити кількісно.

Пропозиції, викладені у роботі, можуть бути застосовані виробничими підприємствами та підприємствами оптової торгівлі в процесі формування політики управління дебіторською заборгованістю.

6. Фінансування

Дослідження не отримало конкретної фінансової підтримки.

7. Конкуруючі інтереси

Автори заявляють, що у них немає конкуруючих інтересів.

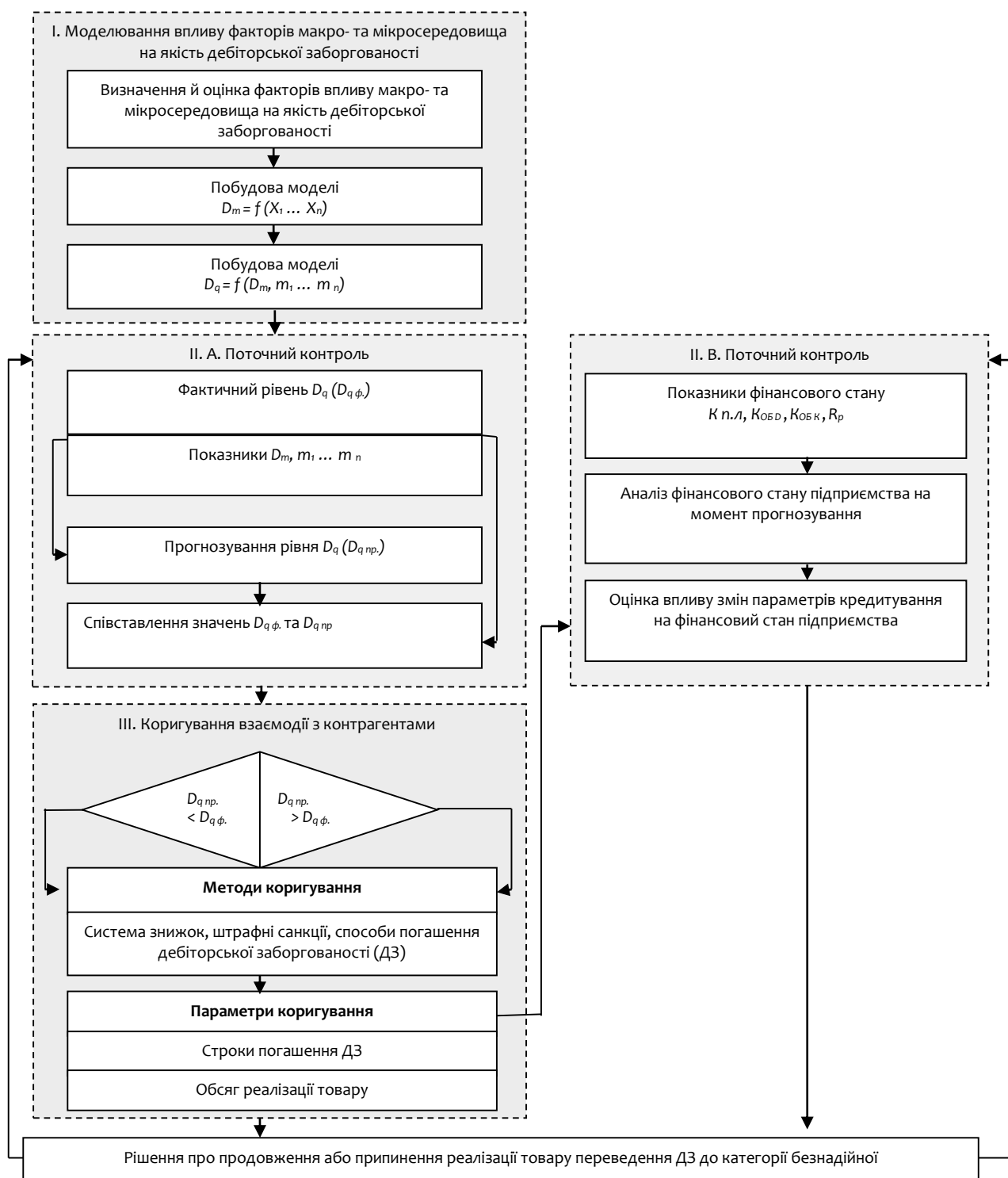
References

- Aggarwal, K., & Tyagi, A. K. (2018). Inventory and credit decisions under inflationary conditions with inflation induced bad-debts. *International Journal of Operations Research and Information Systems*, 9(3), 52-76. doi:10.4018/ijoris.2018070103.
- Bei, Z., & Wijewardana, W. (2012). Financial leverage, firm growth and financial strength in the listed companies in Sri Lanka. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 40, 709-715. doi:10.1016/j.sbspro.2012.03.253.
- Belozertsev, V. S. (2012). Kontseptsiya upravlinnya debitors'koyu zaborhovanistyu pidpryemstv optovoy torhivli [Wholesale Debt Management Debt Management Concept], *Materiali za VIII Mezhdunarodna nauchna praktichna konferentsiya*, 17–25 yuni 2012, (2), 19-21. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1839> (in Ukrainian).
- Belozertsev, V. S., & Gunya, V. O. (2014). Rozrobka mekhanizmu upravlinnya debitors'koyu zaborhovanistyu pidpriemstva: kontseptual'niy pidkhid [Development of a mechanism for managing accounts receivable: a conceptual approach]. *Ekonomist*, 3, 57–60. Available at: <http://ua-ekonomist.com/7646-rozrobka-mekhanizmu-upravlinnya-debtorskoyu-zaborhovanistyu-pdpryemstva-kontseptualniy-pdhd.html> (in Ukrainian).
- Blank, I. A. (2011). *Upravlennye finansovymi resursami predpriyatiya* [Management of financial resources of the enterprise]. K.: El'ga (in Russian).
- Coibion, O., Gorodnichenko, Y., & Ropele, T. (2019). Inflation expectations and firm decisions: New causal evidence. *The Quarterly Journal of Economics*, 135(1), 165-219. doi:10.1093/qje/qjz029.
- Dolgikh, Y., Panfilova, E., & Smorodina, E. (2020). Digital technologies in ensuring financial strength of Russian non-ferrous smelters. *Proceedings of the 2nd International Scientific and Practical Conference "Modern Management Trends and the Digital Economy: From Regional Development to Global Economic Growth"* (MTDE 2020). doi:10.2991/aebmr.k.200502.128.
- Financial Strength and Linkages with Liquidity. (2015). *The handbook of global corporate treasury*, 169-194. doi:10.1002/9781119199243.ch12.
- Frennea, C., Han, K., & Mittal, V. (2019). Value appropriation and firm shareholder value: role of advertising and receivables management. *Journal of Marketing Research*, 56(2), 291-309. doi:10.1177/0022243718822506.
- Giedt, J. Z. (2018). modelling receivables and deferred revenues to detect revenue management. *Abacus*, 54(2), 181-209. doi:10.1111/abac.12119.
- Inessa, S., Artem, S., & Wielki, J. (2019). Analysis of macroeconomic factors affecting the investment potential of an enterprise. *European Research Studies Journal*, XXII(Issue 4), 140-167. doi:10.35808/ersj/1503.

- Karadağ, H. (2018). Cash, receivables and inventory management practices in small enterprises: Their associations with financial performance and competitiveness. *Small Enterprise Research*, 25(1), 69-89. doi:10.1080/13215906.2018.1428912.
- Karpenko, O. A., Karpova, D. P., Grigorieva, E. M., Savenkova, E. V., & Guirinskiy, A. V. (2017). The empirical study of the efficiency of the impact of macroeconomic variables on national currency. *Efficiency in Business and Economics Springer Proceedings in Business and Economics*, 81-87. doi:10.1007/978-3-319-68285-3_7.
- Klimova, O. (2017). Receivables management features of engineering enterprises. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.2971094.
- Kozka, A. (2010). Yeshche raz o dolgakh, ili kak odolet' debitora [Once again about debts, or how to overcome a debtor]. *General manager*, 8(84), 40-45 (in Russian).
- Krylov, S. (2020). Information and accounting support for accounts receivable management. *SSRN Electronic Journal*. doi:10.2139/ssrn.3635413.
- Kumsta, R., & Vivian, A. (2019). The financial strength anomaly in the UK: Information uncertainty or liquidity? *The European Journal of Finance*, 26(10), 925-957. doi:10.1080/1351847x.2019.1641532.
- Lishchenko, O. G., & Beskosta, G. M. (2012). Analiz debitors'koi zaborgovanosti v sistemi upravlinnya pidpriemstvom [Analysis of accounts receivable in the enterprise management system]. *Derzhava ta regioni. Seriya: Ekonomika ta pidpriemnitstvo*, 1, 114-117. doi:10.31558/2307-2296.2019.1.10 (in Ukrainian).
- Oladnichuk, N. V., Konzeba, S. M., & Podlubna, O. D. (2019). Receivables accounting: the problems and the ways to solve them. *Herald of Kiev Institute of Business and Technology*, 42(4), 64-68. doi:10.37203/kibit.2019.42.10.
- Purwanti, T. (2019). An analysis of cash and receivables turnover effect towards company profitability. *International Journal of Seecology*, 1(01), 37-44. doi:10.29040/seecology.viio1.6.
- Sági, J., Chandler, N., & Lentner, C. (2020). Family businesses and predictability of financial strength: A Hungarian study. *Problems and Perspectives in Management*, 18(2), 476-489. doi:10.21511/ppm.18(2).2020.39.
- Siekelova, A., Klietnik, T., Svabova, L., Androniceanu, A., & Schönfeld, J. (2017). Receivables management: The importance of financial indicators in assessing the creditworthiness. *Polish Journal of Management Studies*, 15(2), 217-228. doi:10.17512/pjms.2017.15.2.20.
- Sinevičienė, L. (2016). Tax burden and economic development: The case of the European Union countries. *Entrepreneurship, Business and Economics - Vol. 2 Eurasian Studies in Business and Economics*, 283-298. doi:10.1007/978-3-319-27573-4_19.
- Stam, N., & Westerman, W. (2018). Accounts receivable overdue and market dynamics: A case study. *The Central European Review of Economics and Management*, 2(3), 5. doi:10.29015/cerem.678.
- Tacchella, A., Mazzilli, D., & Pietronero, L. (2018). A dynamical systems approach to gross domestic product forecasting. *Nature Physics*, 14(8), 861-865. doi:10.1038/s41567-018-0204-y
- Volnin, V. A. (2010). Kreditnaya politika predpriyatiya: perekhod k sistemnomu upravleniyu [Credit policy of the enterprise: transition to system management]. *Vestnik: finansy, nalogi, trakhovaniye, bukhgalterskiy uchet*, 5, 21-22 (in Ukrainian).
- Zimon, G. (2018). Strategies of receivables management in multi-entity organizations. *Proceedings of the Third International Conference on Economic and Business Management (FEBM 2018)*. doi:10.2991/feb-18.2018.2.

Додаток

А – Модель кількісної оцінки



D_q – якість дебіторської заборгованості; D_m – показник стану боргових відносин між підприємствами України;
 $K_{п.л.}$ – коефіцієнт поточної ліквідності; $K_{обД}$ – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за товари;
 $K_{обК}$ – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості за товари; R_p – прибутковість кредитних операцій.

Рис. А.1. Модель кількісної оцінки факторів впливу на якість управління дебіторською заборгованістю підприємств оптової торгівлі*

* Джерело: розроблено авторами.